Guide du **vendeur**



COMMENT VENDRE VOTRE PROPRIÉTÉ SANS FAIRE APPEL À UN AGENT IMMOBILIER?

Au Québec, près de 40 % des ventes immobilières sont effectuées sans l'intermédiaire d'un agent immobilier. *Source : Affaires Plus, février 2005.*

En vendant vous-mêmes votre propriété, vous pouvez réaliser une économie potentielle de 5 % à 7 % du prix de vente. Pour une propriété vendue 200 000 $, la commission d'un agent peut représenter jusqu'à 12 000 $, plus les taxes. Ainsi, cette marge de manœuvre peut vous permettre de vous entendre plus rapidement avec un acheteur tout en vous laissant plus d'argent dans les poches après la transaction.

Ce guide vous informe des différents aspects à considérer lors de la vente d'une propriété sans l'intermédiaire d'un agent immobilier. Il présente aussi plusieurs outils appelés « Solution DuProprio.com » qui sont inclus dans le service offert par DuProprio.com.

TABLE DES MATIÈRES

1. CHOISIR LE BON PRIX

Choisir le bon prix est crucial pour le succès de la vente de votre propriété, car il influera sur le délai requis pour y parvenir. Cette section du guide vous indique comment déterminer **le bon prix**.

D'abord, le vendeur doit faire preuve d'objectivité. Il doit se détacher de ses émotions et demeurer le plus rationnel possible. Cet exercice est difficile à faire parce qu'une propriété évoque une foule de sentiments. Un truc : changez de rôle. Imaginez-vous à la place de l'acheteur et soyez critiques.

TROIS POINTS ESSENTIELS SONT À CONSIDÉRER

1. Les conditions du marché.
2. Vos contraintes de temps.
3. La limite inférieure du prix de vente acceptable.

1.1. LES CONDITIONS DU MARCHÉ

1.1.1. COMPARABLES

La loi de l'offre et de la demande s'applique : votre propriété vaut ce que les acheteurs sont prêts à payer pour l'acquérir. Pour savoir ce que ceux-ci voudront payer pour votre propriété, nous vous proposons de consulter les **comparables**. Les comparables sont des propriétés semblables à la vôtre, vendues récemment. Les agents immobiliers et les évaluateurs consultent les comparables pour vous suggérer un prix de vente. Vous pouvez faire appel à eux (souvent sans engagement de votre part) pour obtenir une liste de comparables. Vous pouvez aussi consulter le registre foncier du Québec à www.registrefoncier.gouv.qc.ca.

Une fois que vous avez cette information, vous devez faire preuve d'objectivité pour déterminer le bon prix de vente. Identifiez les points similaires ou différents, tels la localisation, la surface habitable, le nombre de chambres, de salles de bain, l'année de construction, la finition extérieure, la grandeur du terrain, la présence d'un garage, d'une piscine, d'un foyer, les rénovations effectuées et leur date, etc.

Inspirez-vous de la grille suivante afin de comparer objectivement les différents points.

CARACTÉRISTIQUES

	VOTRE MAISON	MAISON 1	MAISON 2
Prix			
Type : Bungalow cottage			
Grandeur de la maison Superficie habitable			
Grandeur du terrain			
Nombre de chambres			
Nombre de salles de bain			
Piscine/Spa			
Sous-sol			
Garage			
Année de construction			
Finition extérieure			
Rénovations			
Date des rénovations			
Autres détails			

Si dans votre secteur, le prix des propriétés vendues, qui sont semblables à la vôtre, oscille entre 180 000 $ et 192 000 $, le prix de vente de votre propriété devrait se situer dans cette fourchette de prix. L'autre facteur à considérer pour savoir où vous devez vous situer dans cette gamme de prix est le délai de vente que vous recherchez.

SOLUTION **DUPROPRIO.COM**

Adhérez à DuProprio.com et accédez en ligne au tableau comparatif disponible sur le site.

La section « Votre dossier » présente un tableau comparatif de propriétés vendues, sur le site, semblables à la vôtre. Les propriétés sont accessibles avec leur prix de vente, le délai de vente, des photos et une description complète pour vous permettre de bien comparer.

1.1.2. PROPRIÉTÉS À VENDRE SIMILAIRES À LA VÔTRE

Une erreur importante à éviter est de baser votre prix de vente sur le prix demandé pour des propriétés en vente dans votre secteur. **Votre prix doit concorder avec ce que les acheteurs sont prêts à payer** et non avec ce que d'autres vendeurs veulent recevoir.

Ceci étant dit, il est avantageux de se familiariser avec le marché dans lequel se trouve votre propriété. Dressez une liste des prix de quelques propriétés à vendre dans votre secteur. Notez les similitudes et les différences observées avec la vôtre.

Saisissez l'opportunité de visiter la propriété s'il s'agit d'une maison ouverte. Notez au passage les irritants pour un acheteur et tâchez de les éliminer de votre propriété.

D'AUTRES SOURCES D'INFORMATIONS SONT AUSSI ACCESSIBLES :
www.schl.ca - La SCHL présente des « rapports sur le marché de revente » à Québec et à Montréal.

1.2. VOS CONTRAINTES DE TEMPS

Le bon prix dépend aussi du temps dont vous disposez pour conclure la vente. Si vous devez vendre rapidement, le bon prix se situera plus près du 180 000 $ que du 192 000 $. Si le facteur temps est secondaire et qu'un prix plus élevé est justifié, attendre d'obtenir le prix plus élevé devient la bonne décision. Il suffit de déterminer votre « zone de confort ». À titre d'exemple, 186 000 $ pourrait être **le bon prix** pour vous, si tous vos facteurs en considération étaient atteints.

Mise en garde... Pour des raisons émotives, nous tendons souvent à surestimer la valeur de notre propriété. Demander trop cher au départ risque tout simplement d'empêcher la vente de la propriété. De plus, la propriété risque d'acquérir la réputation de « maison à problème ». Les acheteurs croiront, de façon erronée, que la propriété ne se vend pas pour un motif juste et ils l'éviteront. Même en abaissant le prix, la perception de « maison à problème » perdurera, et les acheteurs potentiels vous bouderont; vous devrez alors couper votre prix.

SOLUTION **DUPROPRIO.COM**

DuProprio.com vous communique le nombre de visites virtuelles effectuées sur votre propriété. Recevoir peu d'appels comparativement au grand nombre de visites virtuelles est un indice qu'il faut ajuster le prix. Grâce à un outil simple en ligne, DuProprio.com vous permet de le faire rapidement.

1.3. LA LIMITE INFÉRIEURE DU PRIX DE VENTE ACCEPTABLE

Une fois **le bon prix** de vente arrêté, vous devez vérifier si le montant restant, après avoir payé tous les frais liés à la transaction, est acceptable. Ces frais varient d'une transaction à l'autre et sont liés à :

- L'hypothèque. Informez-vous des modalités auprès de votre prêteur.
- Les frais de notaire. Contactez le vôtre pour connaître ses tarifs.
- Les frais de publicité.

SOLUTION **DUPROPRIO.COM**

En vendant via DuProprio.com, vous évitez d'ajouter à la précédente liste l'importante commission à verser à un agent immobilier et les taxes qui s'y appliquent. De plus, vos frais de publicité peuvent dans la plupart des cas se limiter aux frais d'adhésion au service. Voir www.DuProprio.com/vendre ou appeler au 1 866 DuProprio pour les détails. Le tableau suivant compare les coûts de vente d'une maison de 200 000 $ avec un agent ou avec DuProprio.com au Québec :

FRAIS AVANT TAXES	DUPROPRIO	AGENT IMMOBILIER
Commission de vente (6 %)	n/a	12 000 $
Publicité sur DuProprio.com	max 499,95 $*	n/a
Évaluateur (facultatif)**	300 $	300 $
Certificat de localisation**	600 $	600 $
Quittance (s'il y a lieu)**	250 $	250 $
Total estimé des frais	1 650 $ + taxes	13 150 $ + taxes
Montant après transaction	198 350 $	186 850 $

*Ce montant est sujet à changement sans préavis.
**Ces montants sont approximatifs.

Si après cet exercice, le montant restant est inacceptable pour vous et que vous n'êtes pas obligé de vendre immédiatement, mieux vaut attendre que les conditions du marché vous favorisent. Les marchés sont cycliques. Ils passent d'un marché d'acheteurs à un marché de vendeurs et vice-versa.

À PROPOS DE LA MARGE DE MANOEUVRE

Selon les rapports de la SCHL de 1999, l'écart entre le prix inscrit et le prix vendu est, règle générale, de plus ou moins 10 %. Habituellement, elle se situe entre 5% et 10%, rarement en dessous. Cependant, dans les secteurs très en demande, l'écart tend à diminuer et même à disparaître.

2. PRÉPARER VOTRE PROPRIÉTÉ POUR LA VENTE

Cessez de vendre – Devenez achetable

Bien préparer votre propriété en vue de la présenter à des acheteurs potentiels peut faire la différence entre une vente rapide au bon prix et une vente pénible après des réductions de prix.

Encore une fois, demeurez impartiaux. Regardez votre propriété avec les yeux d'un acheteur. Quelles sont ses faiblesses? Comment paraît-elle? Les acheteurs se fient à ce qu'ils voient. Une propriété propre, à l'ordre et en bon état inspire confiance et se vend plus facilement. Au besoin, invitez quelques amis à vous faire part de leurs commentaires honnêtes sur l'état de votre propriété.

Voici une liste d'éléments à considérer pour s'assurer qu'elle se présente bien et devienne « achetable ».

C'est d'abord **l'extérieur** d'une propriété qui initie toutes les visites à venir. Gardez à l'esprit que les acheteurs vont souvent visiter eux-mêmes l'extérieur de votre propriété, et cela, avant même de vous contacter.

EXTÉRIEUR

TERRAIN ENTRETENU

- ☐ Tondez le gazon.
- ☐ Taillez la haie.
- ☐ Nettoyez les plates-bandes.

- Enlevez tous les objets qui encombrent le terrain.
- Nettoyez les appareils sur le terrain : le BBQ, la piscine, la poubelle, etc.

STATIONNEMENT PROPRE

- Nettoyez les taches d'huile.
- Déplacez tout véhicule inutile et encombrant.

AU BESOIN

- Remplacez les panneaux de bardeau manquant sur le toit.
- Assurez-vous que la porte d'entrée est accueillante, repeignez-la au besoin.
- Réparez toutes les fenêtres ou moustiquaires brisées.
- Peignez les cadres de fenêtres et de portes ou tout autre endroit où la peinture s'écaille.
- Enlevez tout signe politique ou autre, tel un drapeau, etc.

INTÉRIEUR

PLUSIEURS DÉTAILS CHANGENT LA PERCEPTION DES ACHETEURS VISITANT VOTRE PROPRIÉTÉ

- Nettoyez la propriété en profondeur, particulièrement la cuisine, les salles de bain, les fenêtres et les stores.
- Départissez-vous de tout objet inutile encombrant les espaces de rangement.
- Peignez au besoin. Une couche de blanc mât suffit à faire paraître une pièce plus grande et mieux éclairée, en plus d'éliminer les odeurs de fumée ou d'animal de compagnie.
- Nettoyez les tapis en profondeur, remplacez-les au besoin.
  Éclairez bien les pièces afin de leur donner une impression de grandeur.
- Assurez-vous que tout fonctionne bien dans la propriété : toilettes, carillon, chauffage, échangeur d'air, etc.
- N'oubliez pas, l'odeur de cigarette peut rebuter même les autres fumeurs.

Procéder aux rénovations d'entretien de la propriété ou à des équipements liés à la propriété n'augmente pas sa valeur, ils la consolident. Après tout, un acheteur s'attend à obtenir un chauffe-eau qui fonctionne et une toiture qui est étanche.

Un inspecteur en bâtiment peut vous aider à déterminer les réparations nécessaires à effectuer. L'inspection renseignera sur la qualité de construction de votre propriété. Elle démontre une transparence et renforce le sentiment de confiance de l'acheteur.

L'INSPECTION FOURNIT NOTAMMENT

- Une évaluation détaillée des conditions mécaniques et structurales de votre propriété.
- Une liste des rénovations nécessaires.
- Une évaluation raisonnable des rénovations à venir.
- Un estimé des coûts des réparations importantes.

Contactez un inspecteur, membre d'un ordre professionnel. Il détient une assurance professionnelle contre les erreurs et les omissions. Accompagnez-le durant l'inspection et posez-lui des questions précises.

POUR CHOISIR VOTRE INSPECTEUR EN BÂTIMENT

- www.schl.ca - « Le choix d'un inspecteur en bâtiment ».
- www.aibq.qc.ca - Association des inspecteurs en bâtiment du Québec. www.caaquebec.com - La section « Habitation » du site recommande plusieurs fournisseurs dont des inspecteurs.

Tous les travaux de rénovation n'offrent pas le même rendement sur investissement. Voici la liste des rénovations les plus rentables selon une étude effectuée en 1999 par l'Institut canadien des évaluateurs agréés. *Source : Affaires Plus, février 2003*.

Le pourcentage dans le tableau suivant indique le pourcentage du coût de la rénovation qui augmentera le prix de vente. Par exemple, si vous peignez pour 1 000 $, c'est autour de 730 $ que vous pourrez ajouter au prix de vente. Parfois, l'investissement n'est pas rentable, mais il contribue à faire vendre votre propriété plus rapidement.

PROJET DE RÉNOVATION / RENDEMENT SUR INVESTISSEMENT

Rénovation de la salle de bain	68 %
Peinture extérieure	65 %
Réfection des planchers	62 %
Remplacement des portes et des fenêtres	57 %
Ajout d'une salle familiale au rez-de-chaussée	51 %
Ajout d'un foyer	50 %
Aménagement du sous-sol	49 %
Remplacement du système de chauffage	48 %

3. MISE EN MARCHÉ DE VOTRE PROPRIÉTÉ

Votre propriété est prête. Vous devez maintenant en informer les acheteurs potentiels. C'est l'étape de la mise en marché.

3.1. AFFICHE

Première étape : installation de l'affiche « À vendre » sur votre terrain.

SOLUTION **DUPROPRIO.COM**

DuProprio.com fournit une affiche professionnelle « À vendre / sans commission » avec l'inscription de votre numéro de téléphone.

Les acheteurs intéressés peuvent communiquer avec vous directement par téléphone ou consulter en ligne, sur le site Internet DuProprio.com, les photos et les caractéristiques de votre propriété décrites dans une fiche réservée pour vous.

3.2. DOCUMENT ÉCRIT

Préparez un document d'une ou deux pages décrivant et illustrant bien votre propriété. Reprenez la liste des caractéristiques (voir page 3) et ajoutez-y quelques photos : la façade, la cour arrière, même l'intérieur de quelques pièces si vous le souhaitez. Produisez un document de qualité.

Un centre d'impression réalisera facilement la mise en page et l'impression, pour vous, à un prix abordable.

SOLUTION **DUPROPRIO.COM**

La section « Votre dossier » sur le site DuProprio.com fournit une fiche descriptive pré-formatée imprimable. Cette fiche contient les principales informations et les photos. Des coupons détachables y sont annexés avec vos coordonnées. Les acheteurs potentiels peuvent donc vous contacter ou accéder à votre fiche sur Internet.

Distribuez votre brochure à vos amis et voisins. Affichez–la aussi sur le babillard de votre épicerie et des commerces locaux, à votre lieu de travail, etc. Cette opération en vaut la peine. Les acheteurs proviennent souvent du milieu proche de votre propriété. Gardez toujours quelques copies à portée de la main. Vous pouvez rencontrer votre acheteur n'importe où...

3.3. DOCUMENTS UTILES

Vous devrez fournir divers documents et répondre à plusieurs questions tout au long du processus de vente. Voici une liste de documents qui vous seront utiles dans votre démarche :

- Les comptes de taxes foncières et scolaires.
- Les comptes d'électricité et de gaz pour la dernière année.
- Les factures des travaux de rénovation effectués dans les dernières années.
- Le certificat de localisation, sinon il faut en faire préparer un par un arpenteur.
- L'acte d'achat ou le titre de propriété.
- Un rapport d'évaluation, si disponible.
- Un rapport d'inspection, si disponible.
- Les règlements de condo (s'il y a lieu).
- Des photos prises pendant l'été qui montrent l'aménagement paysager et l'extérieur, principalement si la vente a lieu l'hiver.

3.4. MÉDIAS

- Quels médias rejoignent les acheteurs potentiels de votre propriété?
- Quel est votre budget pour les rejoindre?

Il est bon de rejoindre beaucoup de gens, mais il est plus judicieux et rentable de s’adresser aux acheteurs potentiels de propriété. Une publicité ciblée assure de meilleurs résultats. Les cahiers dédiés à l’habitation dans les journaux et les sites Internet spécialisés dans l’immobilier sont deux exemples de visibilité ciblée.

- La période la plus active de la vente se situe dès le début de la mise en marché d'une propriété. L'objectif se résume à présenter votre propriété au nombre maximum d'acheteurs potentiels pendant la période la plus courte possible.

- Dans vos publicités, demeurez objectifs. Insistez sur les aspects de votre propriété faisant l’unanimité. Évitez les subjectivités : la proximité d’une autoroute peut signifier pour vous un accès rapide à votre travail, mais pour un acheteur potentiel, cela peut signifier un bruit indésirable.

3.4.1. JOURNAUX ET MAGAZINES

Les petites annonces ou les cahiers spécialisés offrent la possibilité de rejoindre beaucoup de gens. Cependant, elles sont peu détaillées et toutes similaires. Votre annonce doit se distinguer des autres. Utilisez un titre original. Insistez sur les avantages de votre propriété. Soyez attentifs aux annonces qui captent votre attention et rédigez la vôtre en fonction des mêmes caractéristiques. Règle générale, les annonces courtes et simples sont les plus efficaces. Variez vos annonces. Les nouvelles annonces engendrent toujours plus d’activité. Les annonces répétitives, chaque semaine, finiront par être ignorées.

SOLUTION **DUPROPRIO.COM**

En affichant votre propriété sur le site Internet DuProprio.com, vous bénéficiez d’une extension puissante aux petites annonces. Inscrivez l’adresse DuProprio.com avec votre numéro de téléphone afin que les acheteurs potentiels atteignent directement votre fiche descriptive.

3.4.2. INTERNET

Plus de 80 % des gens à la recherche d'une maison utilisent Internet pour la trouver et ce pourcentage ne cesse d'augmenter. L'Internet est un outil efficace et rapide pour rejoindre des milliers d'acheteurs potentiels. *Source : Les Affaires, juin 2006.*

CE MÉDIA COMPORTE PLUSIEURS AVANTAGES

- Faible coût : beaucoup d'information, longue période d'affichage, large public captif.
- Accès aux statistiques : nombre de visites, d'appels, etc.
- Flexibilité : l'information est mise à jour en tout temps et devient effective immédiatement.

SOLUTION **DUPROPRIO.COM**

DuProprio.com est actif depuis 1997 et regroupe exclusivement des propriétés à vendre sans l'intermédiaire d'un agent immobilier. Il offre notamment :

- Un achalandage de plus de 100 000 visiteurs/semaine sur le site. **DuProprio.com s'affiche maintenant comme un incontournable de l'immobilier au pays.**
- Une clientèle visée et captive. Tous les visiteurs naviguant sur les sites d'annonces classées générales ne recherchent pas nécessairement une propriété. Tandis que ceux naviguant sur un site spécialisé comme DuProprio.com sont inévitablement des acheteurs potentiels.
- Un outil de qualité : l'accès au site, la facilité à repérer les propriétés à vendre, l'accès rapide à l'information, les services complémentaires, etc. L'esthétisme et la convivialité des outils garantissent une bonne recherche.
- Le soutien et le service : les photographes de DuProprio.com se déplacent chez vous. Si vous le souhaitez, DuProprio.com offre du support pour compléter et recueillir toute l'information dont vous avez besoin, notamment pour la fiche descriptive.
- Un rendement : consultez le site pour connaître le nombre de propriétés vendues et les témoignages de clients satisfaits.

3.5. À PROPOS DU TÉLÉPHONE

Tous les efforts investis dans la promotion de votre propriété ont un seul objectif : que les gens intéressés communiquent avec vous! La plupart vous rejoindront par téléphone. Assurez-vous de répondre!

DES TRUCS

- Utilisez un téléphone cellulaire.
- Utilisez le transfert d'appel.
- Laissez votre numéro au travail, si c'est possible pour vous.
- Adaptez votre messagerie. Utilisez une voix cordiale, mentionnez que votre propriété est toujours à vendre, le prix demandé, la taille et le nombre de chambres.
- Conservez une copie de votre document écrit près du téléphone comme aide-mémoire et guide de conversation.
- Notez les noms et numéros de téléphone des gens qui appellent.
- Demandez-leur quelle annonce ils ont vue. Vous déterminerez ainsi lesquelles fonctionnent le mieux.

Lorsqu'un acheteur appelle, toujours lui dire que vous êtes dans une situation qui vous empêche de lui répondre maintenant et que vous préférez le rappeler dans cinq minutes. Prenez son numéro de téléphone ainsi que son nom et rappelez-le dans les cinq minutes. Ceci vous permet de toujours savoir à qui vous avez affaire et d'avoir un numéro de téléphone associé à cette personne.

SOLUTION **DUPROPRIO.COM**

- La section « Votre dossier » permet de faire le suivi d'appels et de visites. Vous déterminez vous-mêmes la date de rappel via un courriel auto programmé.
- Si vous utilisez un système de messagerie téléphonique, invitez les gens à consulter votre fiche sur le site.
- Demandez l'adresse de courriel de ceux qui vous contactent. Vous pourriez alors tous les aviser d'un changement de prix ou d'une visite libre.

3.6. VISITES LIBRES

Une visite libre augmente la visibilité de votre propriété auprès d'acheteurs potentiels. Des affiches « visites libres » placées aux intersections stratégiques facilitent la circulation de l'achalandage vers votre propriété. Placez une affiche sur votre terrain aussi. Annoncez votre visite libre dans le journal ou sur Internet.

SOLUTION **DUPROPRIO.COM**

- Le site DuProprio.com comporte une section « Visites libres ». L'affichage dans cette section est gratuit si votre propriété est inscrite sur le site. Vous annoncerez une visite libre en téléphonant à DuProprio.com ou en ligne, à partir de la section « Votre dossier » sur le site.
- Moyennant des frais, des affiches « Visite libre » sont fournies par DuProprio.com.
- Des acheteurs potentiels sont déjà inscrits à la « Recherche assistée » et sont avisés par courriel dès qu'une visite libre s'annonce dans leur secteur recherché.

3.7. VISITES AVEC RENDEZ-VOUS

AVANT LA VISITE

- Ouvrez les rideaux et les stores pour laisser entrer la lumière.
- Éteignez la télévision et mettez une musique d'ambiance à faible volume.
- Réglez la température de la propriété à un degré confortable.
- Sortez les animaux de compagnie.
- Rangez vos objets de valeur.
- Assurez-vous que la propriété soit propre et à l'ordre.

PENDANT LA VISITE

Laissez les acheteurs seuls pour visiter en les mettant à l'aise et en leur offrant votre aide s'ils ont des questions. Ne tentez pas à tout prix de leur expliquer de long en large les qualités de votre propriété. Adaptez-vous à leur rythme. Vous verrez rapidement s'ils ont de l'intérêt pour votre propriété.

À la fin, demandez aux acheteurs comment la visite s'est déroulée et s'il y a des points qu'ils désirent éclaircir avec vous. Si la propriété ne correspond pas à leurs critères, ils vous remercieront et se dirigeront vers la sortie sans poser de questions. À l'inverse, s'ils sont curieux, re-visitent quelques pièces et posent beaucoup de questions, vous avez là des acheteurs intéressés. À cette étape, n'ayez pas peur : suggérez-leur clairement d'acheter votre propriété!

Vous devez garder à l'esprit que les personnes qui appellent pour visiter votre propriété sont probablement vos acheteurs car :

- Ils ont vu la propriété sur Internet et ont vu plusieurs photos de l'intérieur.
- Ils connaissent le prix de vente.
- En général, ils sont déjà venus la voir de l'extérieur.

APRÈS LA VISITE

S'ils partent et ne donnent pas de nouvelles après 3 à 4 jours, rappelez-les pour savoir s'ils ont pris une décision. Demandez-leur poliment les raisons de cette décision afin de savoir ce qui les a intéressés ou dérangés dans votre propriété. Ceci vous permettra de vous ajuster en prévision de la visite suivante, si ce qui les dérangeait est de votre ressort. Si ce n'est pas de votre ressort (par exemple tout ce qu'il y a autour de votre terrain ou encore la localisation de votre propriété), vous pourrez ajuster le prix pour qu'il concorde avec ce que les acheteurs sont prêts à payer.

4. NÉGOCIATION, OFFRE D'ACHAT ET TRANSFERT DE PROPRIÉTÉ

4.1. NÉGOCIATION

Les acheteurs sont aujourd'hui bien informés. Ils choisissent la propriété qu'ils achètent plus qu'ils ne se la font vendre à l'aide d'arguments. La meilleure stratégie est de bien vous préparer en étudiant objectivement les comparables et en mettant votre propriété en valeur.

Durant la négociation, souvenez-vous des consignes du « bon prix » : la position de votre propriété dans le marché, le délai de vente fixé et le montant

acceptable que vous devez obtenir. Si vous avez évalué objectivement la valeur de votre propriété, vous négocierez avec confiance.

4.2. OFFRE D’ACHAT

Ayez toujours quelques formulaires d’offres d’achat prêts à remplir. Lisez attentivement le formulaire avant de l’utiliser. L'offre d'achat, appelée aussi promesse d’achat, se présente par écrit. C’est un contrat en vertu duquel une personne s’engage formellement à acheter une propriété. En retour, ce document prévoit aussi que le vendeur s’engage formellement à vendre sa propriété si les conditions prévues au contrat sont acceptées par les deux parties. Lorsqu’un acheteur dépose une offre d’achat, trois possibilités s’offrent au vendeur :

1. Accepter l’offre telle quelle.
2. Rejeter l’offre telle quelle.
3. Répondre avec une contre-offre.

Si vous acceptez l’offre d’achat, elle devient un contrat irrévocable. Vous devez respecter les conditions de vente prévues au contrat, faute de quoi vous pourriez être poursuivis en justice. **Pour cette raison, il est judicieux de faire vérifier votre offre d’achat par un notaire avant de la signer.**

Si vous répondez par une contre-offre, elle sera à son tour acceptée ou refusée.

Il existe des formulaires d’offre d’achat avec toutes les clauses d’usage.

L’OFFRE D’ACHAT COMPREND NORMALEMENT

1. IDENTITÉ LÉGALE DE L'IMMEUBLE

a. Identification des acheteurs (noms, adresses et profession).
b. Description détaillée de l’immeuble : adresse, désignation cadastrale, dimensions et superficie du terrain.
c. Déclaration des acheteurs : déclaration de satisfaction des lieux après examen.

2. PRIX ET MODE DE PAIEMENT

a. Prix offert pour la propriété.

b. Type et délai des paiements.
c. Montant de l'acompte : Le versement d'un acompte n'est pas obligatoire. Cette pratique est peu répandue. L'acompte est de 5 à 10 % du prix d'achat. Il est remboursable si la promesse d'achat est annulée. Par prudence, l'acompte devrait être déposé dans le compte en fidéicommis du notaire.

3. CONDITIONS DE VENTE

a. Obligations communes : Engagement à signer un acte de vente devant notaire (le notaire sera identifié si l'acheteur le désigne). Délai habituel : 30 jours.
b. Obligations du vendeur : Le vendeur s'engage à livrer la propriété dans l'état où elle était lors de la visite. Il s'engage également à fournir un titre de propriété valide ainsi qu'un certificat de localisation récent de la propriété, conforme à l'état des lieux (droit de passage, servitudes).
c. Obligations de l'acheteur : Il s'engage à obtenir un prêt hypothécaire. Délai habituel : 3 à 10 jours.
d. La date d'occupation : elle correspond au jour du transfert de propriété lorsque l'acte de vente sera notarié.
e. Inclusions et exclusions : liste des équipements qui sont inclus ou exclus de la vente (luminaires, poêle, lave-vaisselle, aspirateur central...).
f. Toutes autres conditions, par exemple :
   - Liste des réparations à effectuer par le vendeur.
   - Offre conditionnelle aux résultats favorables de l'inspection de la propriété.
   - Offre conditionnelle à la vente de la propriété de l'acheteur.
   - Offre conditionnelle à l'obtention du prêt hypothécaire.
   - Toutes autres conditions vous semblant essentielles.

4. DÉLAI D'ACCEPTATION

a. Il est important de spécifier un délai pour l'acceptation ou le refus de la promesse d'achat par le vendeur (sinon, ce sont les dispositions du Code civil qui seront en application). Le défaut de répondre dans le délai prescrit annule l'offre et l'acompte est remboursé le cas échéant. Délai habituel : 1 à 10 jours.
b. Signature de l'acheteur.

5. ACCEPTATION PAR LE VENDEUR

Identification du vendeur et signature.

6. ACCUSÉ DE RÉCEPTION

Les deux parties reconnaissent avoir reçu une copie de l'offre d'achat.

SOLUTION **DUPROPRIO.COM**

- À l'adhésion à DuProprio.com, vous accédez directement au formulaire d'offre d'achat.
- Il vous est possible de remplir les offres d'achat en ligne à partir de votre section « Votre dossier » et de les imprimer.

4.3. CONTRE-OFFRE

La contre-offre ou contre-proposition est utilisée pour inclure ou exclure certains éléments, modifier le prix, changer la date de prise de possession ou apporter une précision à la proposition. La contre-proposition peut être acceptée par l'acheteur ou ce dernier peut, en réplique, envoyer une autre contre-offre.

Lorsque les conditions sont rencontrées (acceptation du prix, prêt hypothécaire, inspection favorable, date de prise de possession, etc.), l'offre d'achat équivaut à la vente. Si une des parties refuse d'honorer ses engagements, elle s'expose aux poursuites judiciaires l'obligeant à respecter sa promesse.

4.4. TRAVAIL DU NOTAIRE ET TRANSFERT DE PROPRIÉTÉ

VOUS DEVEZ FOURNIR AU NOTAIRE UNE COPIE DE LA PROMESSE D'ACHAT DÛMENT SIGNÉE. CELUI-CI EFFECTUERA LES TÂCHES SUIVANTES :

1. EXAMEN DES TITRES

Le notaire garantit à l'acheteur un titre de propriété valable afin de pouvoir le lui transférer.

2. RÉDACTION DE L'ACTE DE VENTE

L'acte de vente notarié officialise, selon les règles, le transfert de propriété du vendeur vers l'acheteur.

3. ÉTAT DES RAJUSTEMENTS

L'état des rajustements confirme le prix de vente, indique le montant que l'acheteur doit verser au vendeur ainsi que le solde du versement initial et les rajustements. L'acheteur doit produire un chèque visé ou un mandat bancaire.

4. INSCRIPTION DE LA VENTE AU BUREAU DE LA PUBLICITÉ DES DROITS

Sauf pour une propriété neuve, le choix du notaire revient à l'acheteur. Pour trouver un notaire, référez-vous à :

- www.notarialplus.com (notaires partenaires de DuProprio.com).
- www.trouverunnotaire.com.

4.5. CERTIFICAT DE LOCALISATION

Le certificat de localisation est un document certifié par un arpenteur-géomètre; il décrit le bien immobilier en présentant un plan d'ensemble de la propriété (terrain, bâtiment principal et dépendances). Il constate l'état du bien immobilier en regard des lois et des règlements municipaux en vigueur.

Les institutions financières exigent un certificat de localisation à jour. Cette responsabilité incombe au vendeur. Par prudence, l'acheteur a avantage à spécifier cette demande dans son offre d'achat.

Il est avantageux d'utiliser les services de l'arpenteur-géomètre initial, puisqu'il a émis le premier certificat de localisation et qu'il a le dossier dans ses archives. Si vous préférez en choisir un autre, référez-vous à l'Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec, www.oagq.qc.ca.

Le coût approximatif pour faire produire un certificat de localisation est d'environ 600 $.

5. DÉMÉNAGEMENT

Cette section du guide vous est offerte par www.domestico.ca, un portail dédié au déménagement. Elle comprend une liste détaillée des étapes à suivre pour vivre un déménagement simple et sans tracas. Vous trouverez, de plus, des informations pratiques sur les enfants et les animaux domestiques, ainsi que des trucs simples pour faire le grand ménage et l'inventaire des effets personnels de votre famille avant le grand jour!

ÉTAPE PAR ÉTAPE

3 À 6 MOIS AVANT LE DÉMÉNAGEMENT

- Assurez-vous de donner votre avis de départ à votre propriétaire selon les délais de la régie du logement du Québec : www.rdl.gouv.qc.ca.
- Préparez un dossier déménagement où vous conserverez tous les documents, les notes et les grilles de planification.

6 À 8 SEMAINES AVANT LE DÉMÉNAGEMENT

- Déterminez le jour du déménagement.
- Prévoyez un à deux jours de congé – vous en aurez besoin.
- Décidez si vous aurez besoin d'un déménageur professionnel ou si vous pourrez compter sur vos parents et amis. Prenez soin d'étudier les deux possibilités – malgré le fait que les coûts soient plus élevés en engageant des professionnels, c'est souvent beaucoup plus simple et rapide.
- Si vous optez pour engager une compagnie de déménagement, réservez dès maintenant.
- N'oubliez pas le contenu de votre cabanon dans votre estimation de l'espace requis.
- Si vous optez pour le faire vous-mêmes, recrutez amis et famille.
- Assurez-vous que votre déménageur possède une assurance et vérifiez auprès des responsables ce qui est assuré et quels sont les déductibles.
- Vérifiez auprès de votre assureur si votre contrat d'assurance habitation couvre les dommages qui peuvent survenir pendant le déménagement.
- Faites une liste de vos objets de valeur (tableaux, bibelots, bijoux, etc.) et photographiez-les si cela est possible.
- Donnez à votre compagnie de déménagement la liste des choses qui ne doivent pas être déménagées.

- Procurez-vous des boîtes si votre déménageur ne les fournit pas ou si vous déménagez vous-mêmes.
- Assurez-vous d'avoir en main : papier adhésif, papier à bulles, étiquettes et crayons feutre.
- Identifiez les boîtes : Indiquez la pièce où elles doivent être déposées et apposez une liste détaillée.
- Évitez de faire des boîtes trop lourdes en combinant des objets légers et lourds.
- Utilisez la nourriture de votre congélateur et diminuez les réserves dans le garde-manger.
- Préparez un plan d'aménagement de chacune des pièces afin de faciliter le positionnement des gros meubles le jour du déménagement.
- Enlevez les objets fixés aux murs que vous apporterez avec vous (miroirs, tablettes, luminaires, etc.).
- Faites le ménage de vos armoires et garde-robes. Donnez ou jetez les choses inutiles. Organisez une vente de garage ou annoncez dans les petites annonces!
- Commencez à emballer les choses que vous n'utiliserez plus et poursuivez à raison de deux boîtes par jour.
- Faites faire une inspection générale de votre véhicule si vous déménagez à l'extérieur de la ville.
- Réservez une chambre d'hôtel si vous prévoyez en avoir besoin.
- Prévoyez une personne qui pourra s'occuper de vos enfants le jour du déménagement.
- Prévoyez un endroit pour vos animaux domestiques (amis ou pension) le jour du déménagement.
- Commandez une nouvelle médaille avec vos nouvelles coordonnées pour le collier de votre animal domestique.
- Avisez la nouvelle et l'ancienne école de vos enfants des dates de départ et d'arrivée.
- **Enregistrez-vous au service de changement d'adresse de Domestico.ca et commencez à effectuer vos changements d'adresse et à aviser de vos dates de départ et d'arrivée certains services, tels que le téléphone, l'électricité, le gaz naturel, le câble, etc.**

2 SEMAINES AVANT LE DÉMÉNAGEMENT

- Préparez des cartes papier et virtuelles d'avis de changement d'adresse pour envoyer à votre famille et à vos amis. **Domestico.ca vous en offre plusieurs modèles dans sa section Cartes & Étiquettes**.
- Annulez les services de livraison à domicile et payez pour les dernières livraisons (lait, journaux, etc.).
- Si vous changez de quartier, retournez les livres à la bibliothèque et annulez votre abonnement.
- Assurez-vous de retourner les objets empruntés à vos voisins.
- Conservez quelques couverts et emballez toute la vaisselle qui ne sera pas utilisée. Utilisez des serviettes, débarbouillettes, linges, essuie-vaisselle pour protéger votre vaisselle. Votre lingerie sera pratiquement vidée et votre vaisselle restera propre.
- Confirmez auprès de votre déménageur ou de votre location de camion le cas échéant.
- Confirmez la présence de vos amis et membres de votre famille qui vous ont offert leur aide : n'oubliez pas de leur rappeler la date, l'heure et l'endroit.
- Confirmez aussi avec les amis ou membres de la famille qui doivent prendre soin des enfants et des animaux domestiques pour la journée.
- Assurez-vous de leur donner un numéro de téléphone pour vous joindre en cas d'urgence le jour du déménagement (cellulaire, télé avertisseur).
- Faites un inventaire visuel des bris sur vos meubles et marquez-les de ruban adhésif. Ainsi, il n'y aura pas de mésentente avec le déménageur si un bris survenait pendant le déménagement.
- Nettoyez le four, le réfrigérateur et le congélateur.
- Inscrivez-vous au service de réexpédition de courrier de Poste Canada (30$ pour 6 mois).
- Concentrez vos documents importants (passeport, assurance, etc.) en un seul endroit sécuritaire.
- **Visitez Domestico.ca pour aviser les fournisseurs de votre déménagement :**
  - Institutions financières (pensez à transférer vos comptes dans une succursale près de chez vous);
  - Cartes de crédit;
  - Compagnie de service (gaz, électricité);

  - Assureurs (automobile, maison, vie, voyage);
  - Société de l'assurance automobile du Québec (SAAQ);
  - Service de téléphonie cellulaire;
  - Organismes de charité et clubs;
  - Journaux et magazines;
  - Etc.
- Donnez vos nouvelles coordonnées à votre employeur.
- Avisez votre courtier et/ou les entreprises avec lesquelles vous détenez des actions.
- Informez votre dentiste, médecin, opticien, etc. de votre nouvelle adresse et recherchez-en de nouveaux si les bureaux de certains sont trop éloignés de votre nouvelle demeure.

QUELQUES JOURS AVANT LE DÉMÉNAGEMENT

- Préparez des vêtements de rechange et un nécessaire de toilette pour chaque membre de la famille.
- Préparez une trousse d'urgence (globes, fusibles, outils de base, chandelles, allumettes, argent comptant, chargeur de cellulaire, lampe de poche, produits et accessoires de nettoyage, ainsi qu'une liste des numéros de téléphone importants).
- Faites les dernières brassées de lavage.
- Préparez les vêtements des garde-robes. Attachez les cintres en paquet de 5 avec un élastique et glissez-les dans de grands sacs en plastique (sacs à ordures) que vous transformez en housse en y perforant un trou dans le bas. Aussitôt arrivés à destination, vous pourrez accrocher les vêtements tout en les laissant protégés par le plastique.
- Vérifiez où vous devez vous procurer les clés de votre nouvelle demeure.
- Terminez vos boîtes et comptez-les.
- Nettoyez le garde-manger et les armoires.
- Démontez les meubles et retirez les rideaux et les toiles qui ne sont pas absolument nécessaires.
- Retirez les tiroirs des commodes, elles seront plus légères, et servez-vous des tiroirs comme boîtes pour vos vêtements. Si le poids n'est pas un facteur, collez les tiroirs avec du ruban adhésif.
- Collez aussi les portes des unités murales et des bibliothèques afin d'éviter qu'elles n’ouvrent pendant le déménagement.

2 JOURS AVANT LE DÉMÉNAGEMENT

- Videz, décongelez et séchez votre réfrigérateur/congélateur si vous planifiez l'entreposer.
- Scellez vos boîtes, sachets et bouteilles afin d'éviter des dégâts dans les boîtes.
- Nettoyez le garde-manger et les armoires.
- Assurez-vous d'un espace suffisant pour stationner le camion de déménagement aux deux adresses.
- Préparez des cartons pour apposer sur les portes des pièces de votre nouvelle propriété. Cela facilitera la tâche des déménageurs.
- Regroupez les boîtes et placez-les près de la sortie.
- Regroupez les objets que vous préférez apporter dans votre voiture (bijoux, objets précieux, documents importants, tableaux, etc.).

LA VEILLE DU DÉMÉNAGEMENT

- Préparez de la nourriture et des boissons appropriées pour le jour du déménagement : thé/café, jus, boissons gazeuses, bouteilles d'eau, fruits, sandwiches, fromage, crudités. N'oubliez pas les assiettes, ustensiles, verres jetables et des serviettes de papier. Pourquoi ne pas ajouter une bouteille de mousseux pour fêter, une fois le déménagement complété?!?
- Préparez les plantes pour le déménagement. Placez les pots dans des boîtes remplies de papier journal chiffonné; elles seront faciles à transporter et seront stables. Évitez de les arroser quelques jours avant le déménagement. Les pots seront plus stables si la terre est sèche.
- Rechargez votre cellulaire.
- Couchez-vous tôt!

JOUR DU DÉMÉNAGEMENT

- Reconduisez les enfants chez la personne qui en prendra soin pendant le déménagement. Sinon, installez les enfants dans une pièce avec des jeux et des collations. Impliquez les plus vieux dans le déménagement en leur donnant des tâches simples.
- Libérez les couloirs et les portes pour faciliter la circulation.
- Si vous déménagez tard dans la journée, prévoyez une pièce pour que les nouveaux locataires puissent y déposer leurs boîtes.
- Présentez tout le monde et indiquez-leur où ils pourront trouver les

collations et les rafraîchissements.

- Faites une visite complète de la propriété avec l'équipe de déménageurs (professionnels ou amis) en indiquant ce qui est fragile, ce qui doit rester et ce qui doit être déménagé.
- Défaites les lits et gardez les draps, les couvertures et les oreillers à portée de main pour refaire les lits dans la nouvelle propriété.
- Une fois que le camion est rempli, faites une dernière tournée avec un membre de l'équipe afin de vous assurer de ne pas laisser de meubles, de boîtes ou d'électroménagers derrière vous.
- Prenez un relevé des compteurs d'électricité et de gaz.
- Sortez les ordures et la récupération.
- Remettez les clés aux nouveaux propriétaires/locataires et laissez-leur vos nouvelles coordonnées. Ils pourront vous rejoindre au besoin.

À L'ARRIVÉE

- Procurez-vous les clés.
- Faites le tour de la nouvelle demeure avec un membre de l'équipe de déménagement en identifiant chacune des pièces. Profitez-en pour coller les cartons identifiant les pièces sur chaque porte. Cela facilitera la répartition des boîtes.
- Supervisez la sortie des boîtes et des meubles du camion. Vérifiez l'état des meubles et des boîtes avant le départ des déménageurs.
- Indiquez sur le contrat de livraison tout dommage sur les meubles, les murs et/ou le contenu des boîtes
- Assurez-vous que les gens qui vous aident aient accès aux rafraîchissements et aux collations.

LE GRAND MÉNAGE

Un déménagement est l'événement idéal pour diminuer l'inventaire de votre famille! Commencez tôt et prenez le temps de faire le tour de chaque pièce de la propriété. Fixez-vous un objectif d'une à deux pièce(s) par fin de semaine en débutant environ 12 semaines avant le déménagement. Pour chacune des pièces, faites un inventaire complet des espaces de rangement et séparez tout ce que vous y trouverez en 4 catégories : jeter, donner, vendre, conserver.

JETER

Ayez à portée de main des sacs à ordures et un bac de récupération.

DONNER

Pensez à donner à des amis ou à des membres de votre famille. Par exemple, les vêtements d'enfants et les jouets sont souvent en bon état et seront très appréciés.

Contactez des organismes qui font la collecte de meubles, vêtements, jouets, livres, vaisselle, et qui les revendent à prix modiques (Ressourcerie, Armée du Salut, etc.).

VENDRE

Pensez à vendre vos vêtements en bon état à des friperies. Certaines sont spécialisées dans les vêtements pour enfants, femmes de carrière, etc.

Prévoyez une vente de garage une fois que vous aurez fait le ménage de toutes les pièces. En attendant le grand jour, placez tous les objets dédiés à la vente dans un même endroit.

Le succès de votre vente repose sur la publicité. Installez des pancartes dans les rues du quartier, placez une petite annonce dans le journal local.

CONSERVER

Assurez-vous de vouloir garder tout ce que vous avez placé dans cette catégorie. Une fois cela fait, commencez à emballer les choses qui ne vous seront pas utiles dans les prochaines semaines. Préparez vos étiquettes en indiquant le contenu de la boîte et la pièce où elle est destinée.

Domestico.ca vous propose des étiquettes.

LES ENFANTS

Le déménagement est un évènement très important dans la vie d'un enfant. Son univers se trouve complètement chambardé; il perd sa chambre, sa maison, possiblement son quartier, son école ou sa garderie, et ses amis.

C'est la responsabilité des parents de rendre le déménagement positif et harmonieux. Adaptez votre discours et vos actions selon l'âge des enfants :

- Les tout-petits n'ont pas la capacité de comprendre le changement, il faut donc leur parler du déménagement peu de temps avant le grand jour.
  - Assurez-vous qu'ils comprennent qu'ils déménagent avec vous et tentez de passer du temps de qualité avec eux malgré l'horaire chargé des jours précédant le déménagement.
  - Conservez les mêmes couleurs et la même literie dans la nouvelle chambre : cela facilitera l'adaptation des enfants. Ainsi, l'enfant aura un repère visuel et olfactif.

- Les enfants d'âge préscolaire et scolaire peuvent être impliqués un peu plus directement dans le déménagement.
  - Ils seront intrigués de voir leur nouvelle maison et leur nouvelle chambre. Essayez de les y amener quelques jours avant le déménagement. Vous pouvez aussi aller vous promener dans le nouveau quartier. Ils seront heureux de voir leur nouvelle maison, leur nouvelle rue et, bien sûr, le nouveau parc.
  - Lorsque que viendra le temps d'emballer leurs effets personnels, impliquez-les dans le processus en les laissant préparer une petite boîte ou un sac avec leurs objets préférés.
  - Parlez avec vos enfants de leur nouvelle chambre. Faites-les participer au choix des couleurs et des accessoires.
- Les préadolescents et les adolescents peuvent être très réticents à déménager, surtout si la famille s'installe dans un nouveau quartier ou une nouvelle ville. À cet âge, leurs amis prennent une très grande place dans leur vie, et l'idée de les perdre est très stressante pour eux.
  - Amenez le sujet du déménagement tranquillement. Amenez les points positifs, créer un engouement pour le projet : nouvelle chambre, piscine, salle de cinéma maison, etc.
  - Lorsque vous sentez qu'ils sont prêts, annoncez le déménagement et informez-les de la nouvelle maison et du nouveau quartier.
  - Impliquez-les le plus possible : aménagement et décoration de leur nouvelle chambre, vente de garage de leur inventaire personnel, etc.

LE JOUR DU DÉMÉNAGEMENT

Prévoyez une activité appropriée pour chaque enfant le jour du déménagement.

- Confiez les jeunes enfants à des amis ou à un membre de la famille.
- Prévoyez un espace avec quelques jeux, des grignotines et des boissons pour les enfants qui resteront à la maison pendant le déménagement.
- Si vous croyez que vos enfants seront agités et nécessiteront beaucoup de surveillance, proposez-leur de passer la journée chez un ami. Prenez les arrangements nécessaires avec les parents.

LES ANIMAUX DOMESTIQUES

CHIEN

Si vous avez accès à la propriété quelques jours avant le déménagement, amenez votre chien tous les jours afin qu'il explore les lieux.

Prévoyez un endroit où votre chien pourra passer la journée : demandez à des amis qui connaissent bien votre animal de le garder ou réservez une place dans une pension.

Une fois dans la nouvelle propriété, n'oubliez pas d'installer le coussin ou le panier de votre animal afin qu'il retrouve son espace personnel.

POISSON

Enlevez 75 % de l'eau de votre aquarium et placez-le dans un bac de plastique. Placez les poissons dans un bocal fermé avec un peu d'aération.

CHAT

Si vous le pouvez, amenez votre chat dans la nouvelle propriété seulement lorsque les meubles seront en place. Votre chat retrouvera ainsi les odeurs familières.

Ne soyez pas surpris si votre chat prend quelques jours à s'habituer à son nouvel environnement.

6. QUESTIONS FRÉQUENTES À PROPOS DES AGENTS ET DE DUPROPRIO.COM

Q. AURAI-JE À DISCUTER AVEC DES AGENTS IMMOBILIERS SI JE VENDS GRÂCE À DUPROPRIO.COM?

En affichant votre propriété « À vendre – sans commission » vous recevrez inévitablement des appels ou des lettres d'agents immobiliers.

Sans garantir qu'aucun agent ne communiquera avec vous, notez qu'il est possible d'inscrire la mention « Agent s'abstenir » dans la fiche sur DuProprio.com.

VOICI DES EXEMPLES DES PRINCIPAUX ARGUMENTS QU'ILS UTILISERONT.

AGENT « J'ai un acheteur pour votre propriété. Je la leur montrerai uniquement si vous prenez un mandat avec moi. »
SUGGESTION Vous pouvez accorder un mandat de 24 h ou de 48 h à un agent immobilier. Vous pouvez même négocier la commission à votre avantage s'il vous présente une offre d'achat.

AGENT « C'est trop difficile de vendre sans intermédiaire, vous ne réussirez pas. »
SUGGESTION Plusieurs personnes vendent leur propriété sans l'intervention d'un agent immobilier. Au Québec, près de 40 % des transactions sont complétées sans intermédiaire. *Source : Affaires Plus, février 2005.* Plus de 10 000 propriétaires l'ont fait avec Duproprio.com depuis sa création en 1997.

AGENT « Vous avez besoin de mon aide pour négocier un bon prix de vente. »
SUGGESTION Un vendeur bien préparé connaîtra une négociation facile. D'ailleurs, ce guide contribue à une bonne préparation. Éviter de payer une commission assure une plus grande latitude de négociation et s'avère un avantage majeur dans l'éventualité d'une vente rapide.

AGENT « Je vais m'occuper des aspects légaux de la transaction. »
SUGGESTION Avec ou sans l'intervention d'un agent immobilier, le contrat de vente final doit être notarié. Concernant le document d'offre d'achat (promesse d'achat), c'est un contrat pré-préparé où les clauses d'usage

sont inscrites. Il est relativement simple à compléter, mais pour vous rassurer, vous pouvez faire appel à un notaire. Il suffit de vous assurer que tous les éléments essentiels de votre négociation y apparaissent (noms de l'acheteur et du vendeur, prix, détails des conditions à respecter : inspection, prêt hypothécaire, réparations, inclusion des appareils, délai d'acceptation et signatures, etc.).

Q. QUEL EST LE COÛT D'ADHÉSION À DUPROPRIO.COM?

Selon les régions et pour un montant fixe, un représentant se rend chez vous, prend des photos de la propriété et installe une affiche professionnelle aux couleurs DuProprio.com « À vendre - sans commission » avec votre numéro de téléphone. Il vous fournit des formulaires d'offre d'achat, des outils de référence, des trucs pour annoncer dans les journaux. Votre propriété et sa fiche descriptive seront en ligne sur le site dans les 48 heures suivant sa visite. Rendez-vous sur www.DuProprio.com/vendre pour plus de détails.

Q. COMBIEN PUIS-JE ÉPARGNER SI JE VENDS SANS L'INTERMÉDIAIRE D'UN AGENT?

Un agent immobilier offrant un service complet recevra entre 4 % et 7 % du prix de vente de votre propriété plus les taxes. Pour une maison vendue 200 000 $, vous pourriez débourser 12 000 $ plus taxes. Tous les frais afférents à la vente comme l'arpenteur-géomètre et le notaire vous seront aussi facturés en sus, que vous vendez avec ou sans agent.

Q. QUAND LE NOTAIRE INTERVIENT-IL?

En pratique, uniquement lors de la signature du contrat de vente (passation des droits, à ne pas confondre avec l'offre d'achat). Cependant, il est recommandé de consulter un notaire ou un avocat chaque fois que vous signez un contrat légal.

Q. VENDRE SANS L'INTERMÉDIAIRE D'UN AGENT IMMOBILIER NÉCESSITE-T-IL BEAUCOUP PLUS DE TEMPS?

DuPropio.com vous facilite la tâche et contribue à vous faire économiser votre temps :

- Préparer la publicité.
  Un représentant se rend chez vous, prend les photos, pose l'affiche et vous guide dans la rédaction de la description. Le site vous propose des

outils pour rédiger votre brochure descriptive de propriété et la faire imprimer, en plus d'un guide pour annoncer dans les journaux. La description est modifiable en tout temps à l'aide d'un outil simple en ligne.

- Répondre aux appels.
  En affichant plusieurs photos et en donnant une description complète sur le site, une sélection naturelle d'acheteurs s'effectue. Seuls ceux réellement intéressés à votre propriété vous contacteront.

- Effectuer les visites.
  La visite virtuelle sur le site élimine les acheteurs non intéressés. Vous pouvez demander une pré-approbation hypothécaire pour dissuader les curieux…

Q. QUEL EST LE TAUX DE RÉUSSITE DES VENTES DE PROPRIÉTÉS SUR DUPROPRIO.COM?

Le taux de réussite dépasse 75 % dans plusieurs secteurs du Québec et de l'Ontario. La vente dépend de deux facteurs. Le premier est le prix demandé en fonction des propriétés comparables. Référez-vous à la rubrique « Déterminer le bon prix ». Le deuxième facteur se résume au marché dans lequel se situe la propriété à vendre. Certains secteurs sont plus actifs que d'autres. Les taux de réussite sont comparables sinon meilleurs que ceux obtenus par les agents immobiliers. *Source : rapport des différentes chambres d'immeubles.*

Q. DEPUIS QUAND DUPROPRIO.COM EXISTE-T-IL?

DuProprio.com est en opération depuis 1997.

Q. DUPROPRIO.COM EST-IL UN COURTIER IMMOBILIER?

Non. Il n'y a aucune commission à payer lors de la vente de la propriété. Il n'y a aucun agent immobilier impliqué. Le site DuProprio.com est un réseau réservé exclusivement aux propriétaires agissant sans l'intermédiaire d'un agent immobilier.

Q. COMMENT DUPROPRIO.COM PEUT-IL ÊTRE RENTABLE ALORS?

Par le nombre d'adhésions, donc de vendeurs affichant sur le site moyennant des frais fixes à l'adhésion.

Q. AVEZ-VOUS À SIGNER UN CONTRAT POUR APPARAÎTRE SUR LE SITE DUPROPRIO.COM?

Non. Vous êtes libres d'annoncer votre propriété ailleurs en même temps que sur le site DuProprio.com et même à la retirer du site, à tout moment, sans pénalité.

Q. DURANT COMBIEN DE TEMPS LES PROPRIÉTÉS SONT-ELLES AFFICHÉES SUR LE SITE?

Une propriété demeure affichée jusqu'à la première des deux échéances suivantes : jusqu'à la vente ou pour une période maximale de 6 mois, renouvelable au gré du vendeur.

Q. QUI RÉDIGE LA DESCRIPTION DE LA PROPRIÉTÉ?

Le propriétaire-vendeur assisté d'un représentant DuProprio.com. Une fiche descriptive mentionnant tous les aspects à couvrir est disponible. De plus, les outils en ligne permettent de modifier la description rapidement et simplement en tout temps.

Q. QUI PREND LES PHOTOS DE MA PROPRIÉTÉ?

Le représentant DuProprio.com s'en occupe. Le service de prise de photos est inclus dans le montant de l'adhésion. Vous pouvez fournir vos propres photos si vous le désirez.

Q. OÙ PUIS-JE ME PROCURER LES FORMULAIRES D'OFFRE D'ACHAT?

DuProprio.com fournit deux copies en papier de formulaires d'offre d'achat. Le même formulaire est aussi disponible en ligne sur le site. Vous pouvez imprimer le nombre de copies souhaité.

Q. OÙ PUIS-JE ME PROCURER UNE AFFICHE « À VENDRE – SANS COMMISSION »?

DuProprio.com fournit une affiche de qualité. Elle est incluse dans le prix d'adhésion. Un représentant de l'équipe DuProprio.com installe l'affiche sur le terrain de la propriété à vendre.

Q.DUPROPRIO.COM EST-IL AFFILIÉ AU SYSTÈME SIA® (MLS®)?

Non. SIA® est une base de données détenue, opérée et en marque de commerce par l'Association canadienne de l'immeuble. Pour annoncer sur cette base de données, il faut absolument payer une commission et finaliser la transaction avec un agent immobilier. DuProprio.com possède sa propre base de données de vente sans commission.

Q. J'AI CONSENTI UN MANDAT DE VENDRE MA PROPRIÉTÉ À UN AGENT IMMOBILIER. PUIS-JE QUAND MÊME AFFICHER MA PROPRIÉTÉ SUR DUPROPRIO.COM?

Non. DuProprio.com annonce exclusivement des propriétés en vente sans intermédiaire. Par contre, le mandat d'un agent immobilier peut être annulé en tout temps avec l'accord des deux parties. Vous pourrez adhérer à DuProprio.com dès l'annulation ou l'échéance du mandat octroyé.

Q. PLUSIEURS SITES INTERNET DE VENTE IMMOBILIÈRE SANS INTERMÉDIAIRE EXISTENT. POURQUOI CHOISIR DUPROPRIO.COM?

La vitrine Internet DuProprio.com est reconnue depuis 1997 et assure une performance moyenne de 100 000 visiteurs par semaine. Ajoutons que DuProprio.com offre un service et des outils supplémentaires afin d'accompagner le vendeur dans son processus de vente. Finalement, DuProprio.com possède une équipe de représentants sur tout le territoire du Québec et de l'Ontario afin de faciliter la mise en œuvre de tous les services entourant la vente d'une propriété.

Q. COMBIEN DE TEMPS DOIS-JE PRÉVOIR POUR ADHÉRER À DUPROPRIO.COM?

Prévoyez une quarantaine de minutes pour rencontrer le représentant qui prendra les photos de la propriété, installer l'affiche à l'extérieur et répondre aux questions que vous pourriez avoir. La propriété se retrouvera en ligne sur le site DuProprio.com 48 heures après la visite de notre représentant.

Q. AI-JE UNE LIMITE DE NOMBRE DE MOTS POUR DÉCRIRE MA PROPRIÉTÉ?

Aucune limite n'est imposée sur la quantité de texte descriptif. Cependant, les photos contribuent à effectuer une bonne visite virtuelle. La fiche descriptive facilite la concision des informations de la propriété et réduit le besoin d'en rajouter à la description.

Q. COMMENT PUIS-JE ADHÉRER À DUPROPRIO.COM?

L'adhésion peut se faire en ligne au **www.DuProprio.com/vendre** ou par téléphone au **1 866 DuProprio (387-7677)**.

NOTES



Sans frais 1 866 DuProprio
Courriel info@DuProprio.com